

雷军：做好六件事，身家900亿（企业家之八）



离开金山软件后，雷军成为了一名天使投资人，借助于在金山多年的从业经验，雷军投资了许多非常成功的企业，包括卓越网、UC优视、YY多玩（欢聚时代）、拉卡拉、凡客诚品、乐淘、可牛等20多家创新型企业。

随着小米走向成功，雷军开始成为一个公众人物，成为人们关注的对象，但雷军成功的背后，却有一段非常不平凡的经历。

1、初期积累

1987年，雷军考入武汉大学计算机系，在读大学的同时，雷军也开始在计算机领域里闯荡、广泛涉猎，在接下来几年里，雷军和同事一起出版过书、写过加密软件、杀毒软件、财务软件、CAD软件、中文系统以及各种实用小工具等，并和王全国一起做过电路板设计、焊过电路板，甚至还干过一段时间的黑客，解密各种各样的软件，这使得雷军和各家电脑公司老板之间都成了熟人，成了武汉电子一条街的那有名气的人物。

可以说，这段经历让雷军对计算机各细分领域有了充分的认识，同时积累了大量的人脉，为以后的成功，做好了铺垫。

2、首次创业

1991年，在大学四年级的时候，雷军开始和同学王全国、李儒雄等人创办三色公司。当时的产品是一种仿制金山

汉卡，可是随后出现一家规模比他们更大的公司，把他们的产品盗版了，而且这家公司可以把同类的产品做得量更大，价格也更低。三色公司度日维艰，最终不得不解散。

这次失败的创业经历，

让雷军认识到价格竞争的威力与残酷事实，这也是为何小米在推出第一版产品时，便打出了配置可以媲美于iPhone，价格却只有不到一半的理念，并深受屌丝追捧。

3、金山软件

1992年初，雷军加盟金山公司。由于出色的工作，先后出任金山公司北京开发部经理、珠海公司副总经理、北京金山软件公司总经理等职务，并于2000年底，出任北京金山软件股份有限公司总裁。2007年12月20日下午，雷军辞去了金山CEO职务。

雷军从22岁进入金山，一直工作到38岁，在金山工作了整整16个年头，期间不仅完成了金山的IPO上市工作，而且这段经历，让其对公司管理、产品选择、战略分析等有了非常透彻的领悟。

4、投资人生

离开金山软件后，雷军成为了一名天使投资人，借助于在金山多年的从业经验，雷军投资了许多非常成功的企业，包括卓越网、UC优视、YY多玩（欢聚时代）、拉卡拉、凡客诚品、乐淘、可牛等20多家创新型企业。

5、创办小米

2010年初，雷军非常看好魅族的发展模式，并多次于公开场合喊战，于是开始与黄章洽谈投资魅族事宜，但是由于诸多原因，投资并没有谈成。

正在此时，雷军恰恰接触到师弟李华兵推荐的一个从德信无线（中国最大的手机软件和整机方案设计供应商之一）出走的手机硬件团队，认为这是一个千载难逢的机遇。于是雷军寻找来林斌（谷歌中国研究院副院长）、黄江吉（中国工程院开发总监）、刘德（北京科技大学工业设计系主任）、黎万强（原金山词霸总经理）、周光平（摩托罗拉北京研发中心高级总监），共同组建小米科技。

2010年8月16日，小米发布MIUI首个内测版。同年12月10日，米聊Android内测版正式发布，后来，由于面临拥有强势资源的微信激烈竞争，米聊最终败下阵来。

2011年7月12日，小米宣布进军手机市场，并发布了小米手机，宣称这是全球主频最快智能手机，也国内首款双核1.5GHz主频手机，售价仅1999元，且只在小米网(xiaomi.com)上零售。

其实这次发布会，雷军就为小米的发展画好了路线：

(1) 以高配低价的模式，再配合上雷军拥有的相关资源，吸引大量屌丝用户关注，这一直都是小米发展的原动力；

(2) 有大量用户关注小米手机后，不仅对小米各项产品是一种营销宣传，他们中的一部分用户往往会下单购买，从而促进小米手机的销量；

(3) 小米手机仅仅在小米网销售，而且需要抢购，意味着用户会逐渐形成对小米网购买手机的依赖，这犹如用户去淘宝购买衣服，去京东购买电器一样。

从此小米开始了高速增长期，其在资本市场上的估值却节节攀升，2010年2.5亿、2011年10亿、2012年40亿、2013年100亿、2014年450亿美金，一次又一次刷新估值记录，甚至连BAT都望之莫及。

6、开拓智能家居

小米的成功很快引来了同行的模仿，这让雷军想起了到了曾经“三色”公

被斯大林改变的中国边疆

1924年，列宁病逝，斯大林经过一系列的政治斗争取得了苏联的最高领导权，开启了他近30年的执政。当他的目光投向东方时，发现中苏之间漫长的边界线上有太多沙俄时代留下的“悬案”——沙皇俄国本是一个欧洲国家，与中国并不接壤，但经过几个世纪的扩张，其势力入侵到中国边疆，形成西段、中段、东段三段有争议的边界。到斯大林时代，中苏西段边界，有新疆问题；中苏中段边界，有外蒙古问题；中苏东段边界，有东北的中东铁路等问题。

力主解放军早日入疆

1933年4月，新疆省政府的一些官员发动军事政变，金树仁被迫携家眷逃出新疆，但发动政变者很快感到无力维持新疆局面，只好请手握军权的盛世才主持大局。此时，盛世才的“老东家”、南京国民政府认为直接统治新疆的机会来了，就派人入疆，摆出一副要接收新疆的架势。盛世才知道，此时要保住自己的地位，不受南京国民政府实际控制，就必须找一个强大的靠山。他把目光投向了苏联。

这与斯大林的目光撞到了一起。20世纪30年代初，苏联正在实施第一个五年计划，迫切需要一个和平安定的国际环境。日本入侵中国东北，对苏联在远东的安全构成直接挑战，由此新疆的稳定对苏联显得格外重要。斯大林非常希望新疆能有一个稳定而亲苏的地方政权，以使中苏两国在数千公里的边境线上相安无事。而新疆其他势力已成为苏联的“后顾之忧”：和盛世才争夺北疆的马仲英，正与日本勾勾搭搭；南疆出现的“东土耳其斯坦伊斯兰共和国”，背后有英国人的影子。斯大林只能选择盛世

才失败的惨剧，由于无法成功寻找到有效方法规避手机领域的竞争，智能手机这片价值洼地早晚会被大家填平，再加上小米在路由器、智能TV的尝试经历，不禁让其想到了开拓智能家居这个新领域。

于是，雷军为小米就定下了三大战略，第一、放弃PC这种已经高度互联网化的产品；第二、对于多倍行业巨头掌

才。

1941年，苏德战争爆发。战争初期，德军占据优势，苏联大片国土沦陷。盛世才感到苏联恐怕是指望不上了。身为老牌投机主义者，他望风使舵，转而把希望放在蒋介石身上，他给蒋介石的“投名状”正是反苏反共。

盛世才的“变脸”给了蒋介石绝佳的机会。早就想控制新疆的蒋介石于1943年派出7万余人的部队进驻新疆。

1949年上半年，解放军向国民党统治区开始了大举进攻。此时，在解放全国的计划里，新疆还没有被列入战略进攻的主要方向。

斯大林对中共这一安排很不放心。1949年6月，刘少奇正率领代表团在莫斯科访问。

根据相关档案的记载，在刘少奇到达莫斯科后中苏两党的第一次会谈中，斯大林就提出，“不应当拖延占领新疆的时间。因为拖延会引起英国人对新疆事务的干涉”。斯大林还认为中共过高估计了西北军阀马步芳的骑兵部队，表示愿意提供40架歼击机以及交通工具，协助中共军队迅速入疆。

毛泽东很重视斯大林的建议，立即要刘少奇告诉斯大林，中共同意尽快进疆，并且希望刘少奇在莫斯科具体解决苏联提供空军援助和空运部队的问题。此后，毛泽东给彭德怀发去电报说，苏联“极盼早占新疆，彼可给以种种援助，包括几十架飞机助战”，建议彭德怀“冬季即占领迪化，不必等到明春”。

1949年8月中旬，苏联驻迪化总领事萨维列也夫对陶峙岳等人说：“中国将于9月组成新政府，苏联即将予以承认，希望新疆方面及时主动转变。局势已进

控的大家电的领域，能投资最好，否则就联合一起做；第三、对于剩余的一类就是诸多的细分智能硬件产品，比如：灯、耳机、移动电源、平衡车、门锁、音响等等，进行深度投资，甚至是实现控股，从而分享硬件智能化这个巨大的红利。

可以说，小米这一战略，如同当初进军智能手机一样，又一次将智能手机领域的同行甩到了身后。

入必须转变的阶段，不能有所犹豫了。”

9月2日，苏联驻迪化副总领事叶谢也夫和邓力群在伊宁会面。叶谢也夫说，和平解放新疆的形势已经完全成熟，苏联保证国民党方面将会无条件接受中共的和平条款，希望中共方面抓住时机，果断行事。在报中共中央批准后，邓力群于9月15日秘密到达迪化，与陶峙岳、包尔汉进行了正式谈判。不久，陶峙岳和包尔汉分别通电起义，新疆和平解放。

苏美利益交换致外蒙古独立

1911年12月28日，第八世哲布尊丹巴（外蒙古活佛的名称）在沙皇俄国的支持下宣布外蒙古独立，自称“日光皇帝”，改元“共戴”。但外蒙古独立真正成为事实，还要从1945年的斯大林说起。

1945年2月4日，二战临近尾声。时任美、英、苏三国首脑罗斯福、丘吉尔、斯大林举行雅尔塔会议。苏联是否参加对日作战，成为会议的重要议题。决定远东战局的关键一步棋，落在了斯大林手中。

美国人认为，中国已经在8年抗战中消耗了大部分实力，无力对日本进行全面反攻。单靠美军无法在短期内击溃日本。于是美国人向斯大林提出，希望苏联在远东出兵，好处是可以得到外蒙古。

雅尔塔会议上，美国人的提议正中斯大林下怀。斯大林罗列了出兵中国东北的条件，第一条就是维持外蒙古的现状，即中国承认外蒙古独立。1945年2月11日，《雅尔塔协定》就这么签订了。

这纸协定传回风雨飘摇的中国，蒋介石大惊失色。他没想到美国人为了尽快结束战争，会出卖盟友。

简单的算一下，按照雷军持有小米30%的股份，持有欢聚时代20.7%的股份，持有猎豹6.95%的股份比例，持有金山14.79%的股份比例，即便不算上雷军的其余资产，其身家轻轻松松达到911亿元，而这背后，则反映其对诸多机遇明智的抓取。